

ТЕНЕВЫЕ СХЕМЫ В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В статье представлен анализ теневых схем в условиях современной России. Исследуются причины и последствия роста теневого сектора.

Ключевые слова: теневая экономика, налоговая нагрузка, обналичивание, тендер, госзакупка, взятка, федеральный компонент.

Тяжесть налоговой нагрузки многие исследователи относят к одному из определяющих, «значимых факторов, стимулирующих рост теневых процессов и активизацию теневой экономической деятельности» [1, с. 24–27], «налоги почти всегда вносят искажения в экономику» [2, с. 28]. Одним из основных аспектов экономической политики 2000–2009 гг. предусматривалось «резкое снижение налогового бремени для предприятий реального сектора», что должно было послужить цели снижения стимулов для ухода от налогов в тень [3, с. 433–453]. Однако в период 2000–2013 гг. тяжесть налоговой нагрузки для отечественного производителя только возросла. Так, например, с 2011 г. для организаций, находящихся на обычной системе налогообложения, выросли тарифы по страховым взносам на заработную плату: если до 2011 года совокупная налоговая нагрузка составляла 26 %, то с 2011 г. – 34 % [4] (Пенсионный фонд Российской Федерации – 26 %; Фонд социального страхования Российской Федерации – 2,9 %; Федеральный фонд обязательного медицинского страхования с 1 января 2011 года – 3,1 %, с 1 января 2012 года – 5,1 %). В течение всего анализируемого периода наблюдался рост акцизов, в частности акцизы на бензин, затраты на который присутствуют в себестоимости практически любых товаров и услуг, выросли более чем на 30 % [5].

Согласно исследованиям М. Ротбарда «налоги являются причиной возникновения “проблемы распределения”» [6, с. 143], при этом «размах вносимого государством искажения в распределение ресурсов и ограбления производителей прямо пропорционален уровню налогообложения и доле государственных расходов в экономике страны по сравнению с уровнем частного дохода и богатства» [6, с. 143]. При этом, как отмечают отечественные ученые, «чрезмерность налоговой нагрузки – результат деятельности государства, неспособного обеспечить реальный сбор налогов и стремящегося компенсировать сокращение налоговой базы увеличением ставок налогообложения, что влечет за собой рост налоговых правонарушений <...> для России характерны достаточно жесткие формы государственного вмешательства» [1, с. 24–27]. По мнению Н.А. Морозовой [7, с. 58–67], причиной развития теневого сектора нередко выступает зарегулированность официальной экономики, чрезмерная бюрократия, а также несогласованность нормативных актов.

Современное состояние отечественного рынка, высокая степень влияния субъективного интереса на результат любого решения о распределении ресурсов сформирова-

* © Трубникова Е.И., 2013

Трубникова Екатерина Ивановна (ei.trubnikova@gmail.com), кафедра экономики Самарского государственного университета, 443011, Российская Федерация, г. Самара, ул. Акад. Павлова, 1.

ровали необходимость конкурсного участия потенциальных поставщиков и исполнителей при заключении контракта. Одной из причин использования и распространения конкурсной системы заключения контрактов и системы тендеров является стремление решить конфликт интересов. Однако сам факт конкурсного выбора поставщика не лишает возможности лицо, принимающее решение, сформировать конкурсную документацию под конкретную организацию, тем самым однозначно определив победителя тендера. Зачастую ситуацию можно охарактеризовать словами Э. Острома «работники, которые были наняты, получали настолько низкое жалование, что взятки стали обычным средством получения ими дохода, достаточного для поддержания существования» [8, с. 61]. Передача прав на определенный ресурс, заключение контракта может происходить по различным схемам. Первый вариант: распределение по решению некоей комиссии, в терминологии отдельных экономистов такое распределение называется «конкурсами красоты» [2, с. 23], данный вариант и в глазах проигравших участников, и в глазах общественности содержит высокую вероятность коррупционных схем и использования личного интереса (например, Конкурс российской ГКРЧ по распределению радиочастот для мобильной связи третьего поколения осенью 2006 г.). Второй вариант «жеребьевка»: распределение согласно выпавшему жребию, что дает возможность извлечения выгоды «фирмам, по-настоящему не заинтересованным» в распределяемом ресурсе или контракте, «просто зарегистрировавшись для участия в жеребьевке» [2, с. 24]. Далее контракт за вознаграждение просто переуступается другой фирме. Третий вариант – аукцион [9–10]. Оптимальному распределению ресурсов посвящены работы лауреатов Нобелевской премии по экономике 2007 г. Л. Гурвица, Э. Маскина и Р. Майерсона.

В проводимых конкурсах участвует множество компаний, подготовка конкурсной документации занимает немалую долю времени сотрудников отдельных подразделений данных организаций. Согласно проведенному опросу составление конкурсной документации, не приводящее к заключению договора, занимает около 30 % времени работы сотрудников специализированных договорных подразделений. Затраты времени на подготовку конкурсной документации при условии последующего заключения контракта согласно данному опросу в 3–4 раза выше, чем подготовительные мероприятия по идентичным договорам без проведения конкурса или тендера. Объявление о тендере, конкурсе зачастую изначально публикуется с целью минимизации участников тендера: наименование компании, объявляющей конкурс, дается с использованием букв русского и латинского алфавита, с использованием пробелов при занесении наименования, что усложняет поиск конкурсной заявки в общем объеме объявлений.

Заключение контракта предусматривает, как правило, договорные обязательства с одной, чаще всего аффилированной, компанией. Остальные производители товаров и услуг от участия в конкурсе получают отрицательный результат. Количество фирм, имеющих шансы на заключение озвученного контракта, ограничено. Исследования О. Бессоновой, С. Барсуковой, С. Кардонского показывают, что для раздаточной экономики характерно наличие механизма «сдач–раздач» вместо рыночного механизма. Для того чтобы иметь возможность остаться на рынке и обеспечить себе хотя бы незначительный объем отгрузки, такие компании вынуждены соглашаться на субподряды к победителям тендеров на заведомо невыгодных, кабальных условиях. Победители же тендеров зачастую сами не выполняют иных функций, кроме того, что выступают прослойкой, отдавая на субподряд весь производимый по конкурсу объем работ. При этом победителю тендера, как правило, остается от 20 до 60 % стоимости контракта (в отдельных случаях до 85 %). Распро-

страненной также стала схема с использованием гарантийного платежа исполнителя. Согласно данной схеме исполнитель обязан внести в оговоренный банк гарантийный платеж, составляющий 10 % всего комплекса работ. Комплекс работ предусматривает многоитерационную цепочку, заказчик авансирует 10 % выполнения каждой итерации, а по выполнении каждой итерации оплачивает работы данной итерации. При этом гарантийный платеж определяется не стоимостью отдельной итерации, а стоимостью всего комплекса работ.

При этом наблюдается избыток инвестиций в посреднические виды деятельности при снижении уровня инвестиций, уровня доходов, платы за капитал в производственных видах деятельности, что имеет отрицательный эффект в целом для экономики страны. Схему распределения средств и объемов работ при тендерной системе можно представить в следующем виде (см. рис.).

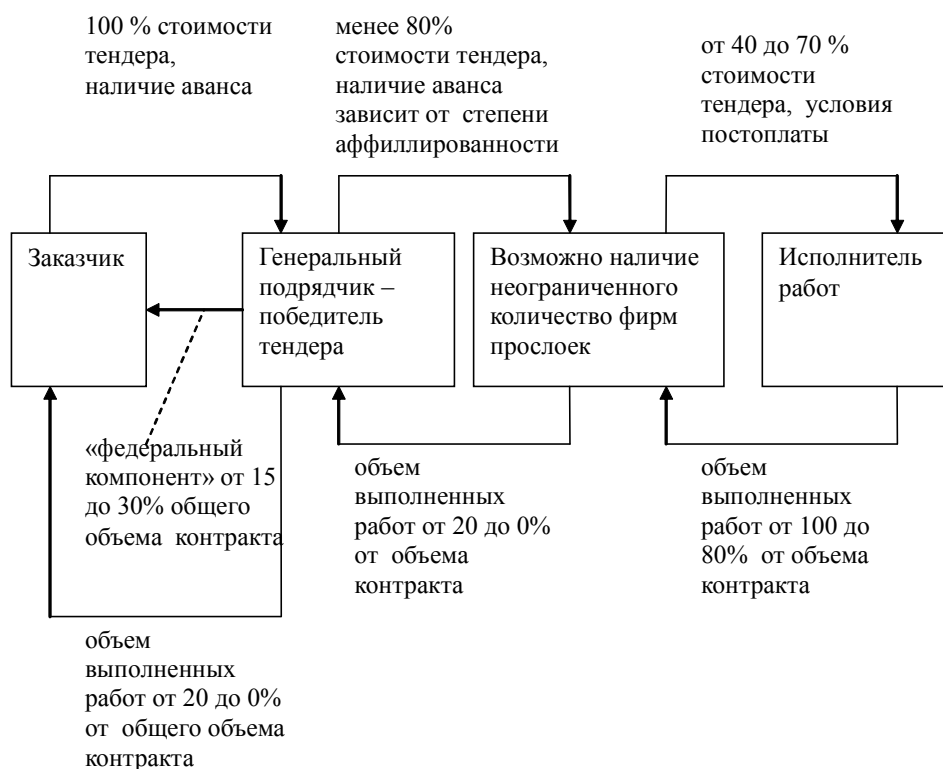


Рис. Схема распределения средств и объемов работ при тендерной системе

Чаще всего роль генерального подрядчика и победителя тендера выполняет компания с московской или питерской принадлежностью. Данные регионы являются своеобразными «колпаками Броделя» (Э. Де Сото, а также А. Аузан), можно привести слова А.Н. Клепача: «Столь сильные центробежные тенденции, что это угрожает целостности России и ее обратному превращению в Москву» [11]. Согласно С. Кирдиной, «обязательное опосредование центром движения ценности и услуг, а также прав по их производству и использованию» [12] является базовым институтом, характерным для экономической X-матрицы. «На смену механизму рыночной конкуренции все чаще приходят ситуации, когда топ-менеджеры государственных (а в некоторых случаях и частных) компаний просто меряются возможностями своего административного ресурса» [13]. При этом, как отмечает

В.М. Полтерович, «появление новых возможностей рентоизвлечения обычно интенсифицирует перераспределительную активность» [14].

При проведении тендера компанией, имеющей филиальную сеть по субъектам РФ, в распределении общей стоимости проекта в последние годы появилась «новая» статья – «федеральный компонент». При этом «федеральный компонент» – это сумма «отката», производимая генеральным подрядчиком в сторону заказчика федерального значения, не имеющая под собой иной мотивации, кроме получения контракта, и снижающая стоимость вознаграждения всей цепочки исполнителей. Доля «федерального компонента» в общей сумме тендера, согласно опросам, колеблется от 15 до 30 % в зависимости от размеров контракта и степени монополизации федерального заказчика. Происходит централизация принятия решений: процедура проведения тендеров и конкурсов переместилась с местного и регионального на федеральный уровень, что в масштабах страны снижает уровень ВРП, уровень доходов, возможности ведения бизнеса для компаний местного и регионального значения при одновременном увеличении доходов, не несущих под собой формирование благ, центральными, «топовыми» регионами, приводит к снижению уровня экономического развития страны в целом. При этом по аналогии с Бастиа одно вознаграждение видно, другое ущемление не видно: по официальной отчетности – заключение крупных масштабных контрактов, неофициально – уменьшение размера вознаграждения исполнителя, снижение возможностей для продолжения деятельности средним и мелким бизнесом, перераспределение доходов в центральные регионы. Как отмечают отдельные исследователи теневой экономики, «практика “откатов”» прочно вошла в жизнь руководителей малых предприятий, большинство из них в 2005 году (77 %) давали «откаты», «комиссию», осуществляли «добровольные пожертвования». При закупках «откаты» дают значительно реже – так поступали в 2005 году 15 % респондентов [15–16].

«Получение взятки эквивалентно выдаче разрешения на что-либо... с прагматической точки зрения получение взятки – это то же самое, что продажа лицензии на какую-либо деятельность» [6, с. 129].

Исследователи теневой экономики выделяют агрессивную и оборонительную взятки. Оборонительная взятка – это, например, покупка разрешения на участие в запрещенном виде деятельности, агрессивная – взятка за получение исключительного или квазиисключительного разрешения при запрещении данного вида деятельности для остальных игроков рынка. При этом оборонительная взятка – «движение к свободному рынку», агрессивная – «от свободного рынка». Поэтому «плата» за выигрыш тендера является в определенной степени агрессивной взяткой и ведет к монополизации рассматриваемого рынка. «Бизнес всегда тяготеет к тем формам и методам производства, которые максимизируют прибыль» [6, с. 101].

Рентоориентированное поведение государственных и частных служащих формирует направление инвестирования не по траектории развития активов, а в процесс перераспределения собственности и получения краткосрочных (сиюминутных) выгод. Согласно М. Олсону, общество со стабильной структурой – «благодатная почва для организации сплоченных групп, которые стремятся к перераспределению прав собственности в своих интересах» [17], эта ситуация идентична игре с нулевой суммой, в отличие игры с ненулевой суммой, которой можно описать условия развивающейся экономики. По данным ВЦИОМ, 45 % опрошенных россиян убеждены, что российские бизнесмены обзавелись капиталами путем махинаций, 10 % респондентов считают – с помощью взяток, и лишь 7 % опрошенных отдают дань личным способностям [18].

В результате легальная экономика «становится заповедником для привилегированной бизнес-элиты, а мелкий бизнес принудительно вытесняется в “тень”» [19–20].

Вопросам теневого сектора советского периода посвящены работы отечественных ученых (Л. Тимофеева, С. Кордонского), однако схожие черты наблюдаются и в настоящее время. Так, понятие «институциональная коррупция», введенное Л. Тимофеевым для характеристики неформальных отношений советского периода, имеет место и в настоящих условиях. При этом в условиях сильной зарегулированности всех сфер экономики, в условиях сильного государственного влияния на процесс производства и допуска на те или иные рынки коррупционные связи снижают издержки производителя и зачастую делают возможным производство товаров и услуг.

Оценить ущерб экономики от использования теневых схем взаимодействия можно, например, по уровню удорожания стоимости работ услуг для заказчика. Данные расходы искажают экономические показатели, увеличивают уровень ВВП, при этом включая в себе только перераспределительные функции и не подразумевая формирование благ. Кроме того, при формировании контрактной цепочки «выбор падает на далеко не оптимального поставщика и / или подрядчика» [21]. В итоге формирования контрактной цепочки стоимость товаров и услуг оказывается существенно завышенной по сравнению с ценами непосредственного исполнителя. Доля доходов посредников в сумме контракта делает нерентабельным функционирование конечного исполнителя в рамках официальной экономики. Доходы непосредственного исполнителя падают, доходы компаний-посредников, имеющие под собой перераспределительную основу, растут. Снижение доходов непосредственных исполнителей, зачастую являющихся представителями теневого сектора либо использующих теневые схемы на отдельных объемах своей деятельности, обусловлено наличием транзакционных издержек.

Библиографический список

1. Кондратьева Е.А., Погудаева М.Ю. Влияние теневых процессов на формирование финансовой стратегии компаний // Экономические науки. 2011. № 08. С. 24–27.
2. Сонин К.И. *Sonin.ru: уроки экономики*. Москва: Юнайтед Пресс, 2011. 146 с.
3. Бродский Б.Е. Теневые структуры и виртуальные «ловушки»: модели неформального сектора в переходных экономиках // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2000. Т. 4. № 4. С. 433–453.
4. О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования: [федер. закон № 212-ФЗ от 24.07.2009 (ред. от 25.12.2012)]. URL: <http://www.rg.ru/2009/07/28/zakon-dok.html>.
5. Налоговый кодекс РФ (НК РФ). Ч. 2: [федер. закон № 117-ФЗ от 05.08.2000 (ред. от 30.12.2012)]. URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>.
6. Ротбард М. Власть и рынок: государство и экономика / пер. с англ. Б.С. Пинскера, под ред. Гр. Сапова. Челябинск: Социум, 2003. 415 с.
7. Морозова Н.О. Метод измерения размера теневой экономики, образованной в результате введения налогов и субсидий: применение концепции излишков // Terra economicus. 2009. Т. 7. № 1. С. 58–67.
8. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / пер. с англ. М.: ИРИСЭН, Мысль, 2010. 447 с.
9. Klemperer P. How (not) to run auctions european SG Telecom auctions european economic review 2002. Vol. 46 (4–5). P. 829–845.
10. Eniel P., Moldovanu B. The european units / 1 mt 2000 license auctions. University of Mannheim: Working paper, 2001.
11. Клепач А.Н. О трансформации и модернизации экономических институтов России // Куда пришла Россия? Итоги социетальной трансформации: международ-

ный симпозиум 16–18 января 2003 г. / под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2003, С. 408.

12. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. М: ТЕИС, 2000.

13. Модели конкуренции между государственными и частными фирмами / В.П. Бусыгин [и др.] // XII Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 4 кн. Кн. 4 / отв. ред. Е.Г. Ясин. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2012. С. 131–140.

14. Полтерович В.М. Современное состояние теории экономических реформ // Пространственная экономика. 2008. № 2. С. 6–45.

15. Ширяева Я.Д. Ненаблюдаемая экономика и ее оценка // TERRA ECONOMICUS. 2009. Т. 7. № 2. С. 82.

16. Елисеева И.И., Капралова Е.Б., Ширина А.Н. Развитие теории и практики использования макроэкономических показателей в расчете элементов теневой экономики на региональном уровне // Вопросы статистики. 2006. № 7. С. 8–15.

17. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности: методология, основные понятия, круг проблем. М.: ИЭ АН СССР, 1990. 90 с.

18. Сальникова Л. Полюбить богатого... // Профиль. 2010. № 17 (658). URL: http://www.profile.ru/items_29791.

19. Латов Ю.В., Ковалев С.Н. Теневая экономика: учеб. пос. для вузов. М.: Норма, 2006. 336 с.

20. Де Сото Э. Иной путь: невидимая революция в третьем мире: [исслед. нелегал. экономики в Перу] / пер. с англ. Б. Пинскер. М.: Catallaxy, 1995.

21. Муди-Стюарт Дж. Коррупция в верхах и во что она обходится обществу // Отечество. 1999. № 15 (16).

*E.I. Trubnikova**

UNDERGROUND SCHEMES IN THE ECONOMY OF MODERN RUSSIA

This paper presents an analysis of underground schemes in today's Russia. The article contains a study of causes and consequences of growth of informal sector.

Key words: underground economy, tax burden, tender, procurement, bribe, federal component.

* *Trubnikova Ekaterina Ivanovna* (ei.trubnikova@gmail.com), the Dept. of Economics, Samara State University, Samara, 443011, Russian Federation.